Скибінський Віталій

СПЕЦІАЛІСТ ПО РОБОТІ З КЛІЄНТАМИ, 30 000 ГРН.

6 серпня Місто: Львів

Вік: 38 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: IT, WEB фахівці, Реклама, маркетинг, PR, Торгівля, продажі, закупівлі

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Досвід роботи:

Помічник у сімейному бізнесі (тимчасова зайнятість)
09.2025 – 06.2026
Самозайнятість (м. Львів)

Обов'язки:
– Тимчасова робота з батьком на період адаптації після переїзду.
– Виконання малярних та оздоблювальних робіт.
– Спілкування з клієнтами під час здачі об'єктів та узгодження фінальних деталей.

Досягнення:
– Взяв участь у здачі понад 10 об'єктів у встановлені терміни.

Пауза в кар'єрі (Переїзд, релокація)
04.2024 – 09.2025
Вимушена пауза, пов'язана з суспільно-політичною ситуацією в Білорусі та подальшим переїздом і облаштуванням в Україні.

Менеджер по роботі з клієнтами
07.2021 – 04.2024
ТОВ "Онстенд" (м. Мінськ)
Менеджер по роботі з клієнтами (B2B) — Інформаційні стенди при вході до під'їздів житлових будинків

Обов'язки:
– Супровід клієнтів B2B.
– Підготовка КП, рахунків та документів.
– Робота в amoCRM.
– Утримання та розвиток клієнтської бази.

Досягнення:
– Сформував базу постійних B2B-клієнтів, які регулярно продовжували договори на рекламу.
– Стабільно утримував клієнтів від місяця до місяця завдяки чіткому супроводу та вчасному виставленню рахунків.

Менеджер по роботі з клієнтами
04.2020 – 05.2021
ТОВ "Енерготемп" (м. Мінськ)
Менеджер по роботі з клієнтами (B2B) — кабельна арматура та муфти

Обов'язки:
– Консультування клієнтів та обробка вхідних запитів.
– Підготовка комерційних пропозицій.
– Супровід замовлень та оформлення документації в 1С.
– Контроль оплат і взаєморозрахунків.

Досягнення:
– Повністю закривав весь цикл угоди в 1С: від першого вхідного запиту до контролю оплати й відвантаження продукції.

– Налагодив чіткий контроль взаєморозрахунків, що забезпечило вчасне надходження оплат від клієнтів.

Провідний менеджер з продажу / Наставник
06.2016 – 03.2020
ТОВ "Торі Центр" (м. Мінськ)

Менеджер з продажу (B2C) — БАДи

Обов'язки:
– Консультування клієнтів за вхідними заявками (B2C).
– Робота із запереченнями та оформлення повторних продажів.
– Навчання, адаптація та стажування нових співробітников відділу.
– Контроль якості дзвінків та надання зворотного зв'язку командам.

Досягнення:
– Увійшов до числа найкращих менеджерів відділу за результатами роботи з клієнтами.
– Отримав підвищення до наставника та контролера якості за успішне навчання нових співробітників.